

# 2023年大专毕业总结报告(模板6篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 大专毕业总结报告篇一

我部门在公司各级领导的关怀指导下，在各部门的配合协作下，在部门员工的共同努力下，较好地完成了公司下达的工作任务。今天，我将过去一年的工作总结如下。

部门现有专业造价员3人，其中土建专业2人，安装专业1人（兼职），有新手预算人员4人。在具体的工作分配中，让新手在一线施工现场负责算量和施工变更记录的工作，这样她们可以从具体的工作实践中学习到知识，也基本上保证了工程量结算的真实性和准确性，同时为公司后续的人才培养打好了基础。专业造价员主要对工程预算进行编制，对工程决算进行编制和审核，对施工项目部的每月任务单等进行审核把关。

部门经常注重职业道德的培养。职业道德是每个人做人最起码的准则，对于老员工平时做好模范带头作用，对于新员工，部门采取座谈、教育等方式给她们传输公司的管理制度和企业文化，使员工常怀感恩之心，严于律己，恪尽职守。

创造竞争机制，使员工有一个忧患意识，引导她们积极向上，不断进取。今年我部门五名员工报考了造价专业的考试，利用业余时间提高自己。

1、预结算工作的准确性：保证预结算工作的准确是预结算工作的前提，无论预结算工作的难度有多大，我部预算人员始

终把准确性放在第一位。我部人员严格安装合同、法规图纸、签证单等依据结算，并复核签证单等的真实性和时效性，对于一些含混不清的问题与甲方代表施工员等沟通复核后才进入工程结算。今年我部门还实行了部门复审制度，每一份预结算成果上交之前都相互复审并签字认可。所审核的陇上江南1#楼、9#楼、10#楼审减额为58.69万元，事实证明只要恪守职业道德，对结算中的一些水分是可以挤掉的。

2、预结算工作效率：在保证工作准确的前提下，我部门力争努力提高工作效率。到今年年初为止，部门基本上完成了过去几年积压的预结算（包括财务账务处理）。对于公司急需的一些指标和数字，部门基本上能够及时的提供。当然，有些结算一拖再拖，原因是多方面的，是我部门所不能解决的，希望相关部门在工作中尽量明确化，详细化，给今后的工作提供一个可操作的条件。

时对陇上江南2#、3#、4#、5#、6#及室外景观工程的竣工结算进行了初审，现在对一些室外工程进行审核后就可定案。陇上江南1#楼结算已定案结束。

3、存在的问题：结算过程中存在的问题主要是工程施工协议不完善，施工变更频繁且文字记录不详细，还有施工单位没有专业性比较强的预算人员，施工单位项目经理不重视等。其次，部门人员工作时间分配也存在一定的问题，今后将按照工作的轻重缓急合理分配时间，解决工作存在的问题。

20xx年，部门完成了陇上江南1#——12#楼的招标资料准备工作，水岸都市二期工程的招标资料准备工作，宁夏回族自治区固原项目7#——31#楼施工招标资料的准备工作。主要是工程标底的编制，投标单位、陪标单位投标报价书的编制及其施工单位的施工组织设计的编制，虽然是应付的假资料，但由于招标范围大，所以资料繁杂，工作量比较大，部门人员加班加点，最终还是保证了招标的顺利进行。

年初，我部完成了公司办公楼的装潢改造管理工作，之后，又进行了畅和家居的装潢管理工作，十月份又按照公司的安排进行了水岸都市绿化工程的施工管理工作。

1、加强现场管理人员的成本控制意识，规范和完善现场资料，有利于我部门结算和成本控制。结算时，依据通常为竣工图和设计变更、工程签证单。施工单位在报送结算资料时，往往仅报送对其有利的部分，工程造价减少部分资料只能依赖于工程现场的资料登记和记录，希望现场工程管理人员对这样的变更或签证能给予重点关注并给予我部提示。

2、完善工程施工协议，减少施工过程中材料、工程项目定价时扯皮。因为公司新开工项目比较多，且大多数为按实结算项目，如果这方面不明确，则给结算的进度和准确都带来了影响。

3、逐步完善公司数据库，为公司的建设和决策提供依据。随着公司各类项目的竣工和结算，我公司已有一些工程项目的经验数据可供新开工项目参考，我部已认识到这些数据的珍贵，明年我部将抽出时间对已完成项目的结算数据进行整理，建立我司的经济指标和消耗量指标数据库。

## 大专毕业总结报告篇二

迎着明媚的阳光，听着嘹亮的歌声，我校全体师生怀着愉快的心情，迎来了又一个“六·一”国际儿童节。6月1日，校园里人头簇动，欢声笑语不断，学校举行了隆重的“庆六·一”文化娱乐活动，让孩子们过一个充实而又有意义的节日，激发儿童热爱生活、热爱校园、关爱小伙伴的丰富情感，充分展示儿童们的才华，度过了快乐的一天。现将活动总结如下：

我校领导高度重视庆“六·一”系列活动的开展情况，认真制定活动方案，围绕活动主题，积极探索，因地制宜地制定

了整个活动计划。并将筹备工作落实到班级、人头，形成人人参与的局面。在活动期间，努力营造良好的氛围，扩大宣传声势和影响，使这次活动取得了较好的效果，受到了全体少先队员的热烈欢迎。

活动当天，县教育局领导、学校法制副校长、家委会主任及成员、陇四中领导也莅临我校、和全校师生一起庆祝全世界儿童的节日。

一年级小同学的入队仪式，由中队辅导员老师们和六年

级同学为他们戴上了鲜艳的红领巾，孩子们脸上洋溢着幸福的笑容。他们在辅导员杨雪嵘老师的引导下都神情庄重地在队旗下宣誓，光荣的加入了中国少年先锋队，孩子们有了一份寄托、一份希望。他们纷纷表示一定记住老师的希望，努力做好每件事。掌声再次响彻会场。

通过开展庆祝“六·一”活动，使队员在积极的参与中体验集体合作的快乐，体现一种积极向上、乐观进取的精神。让学生过一个有意义、能回味的六一儿童节。同时，也为了展示我校素质教育取得的丰硕成果。

“六·一”晚会上节目丰富多彩，舞蹈《祖国您好》赢得了台下的阵阵掌声，大合唱《中国少年先锋队队歌》回荡在校园上空，小品《装病》博得大家阵阵喝彩，诗歌朗诵《感悟师情》抒发了同学们对老师的感谢。一个个由师生精心编排的精彩舞蹈节目搬上了舞台，将六一的欢乐气氛推向了高潮。

游园活动项目更是丰富多彩。“掌上明珠”、“看谁是灌篮高手”、“盲人击鼓”、“联想abc”等活动。同学们都高兴地玩，开心地笑，在玩中得到了乐趣，从乐趣中学到了知识。校园里到处洋溢着同学们欢乐的笑声、欢呼声、喝彩声。每个同学都参与，都能得到一份奖品，有的更是满载而归，笑声不断，整个校园变得明媚和朝气蓬勃了。

在激昂的鼓乐声中，学校对“优秀少先队员”、“优秀学生干部”、“三好学生”等进行了表彰，当受表彰的学生接过奖状和奖品时，脸上都洋溢着自豪的微笑，在鲜红的队旗下，在红领巾的映衬下，在奖状证书的光辉里，孩子们的脸熠熠生辉。在这个幸福的时刻，校长向受表彰的同学表示了祝贺，并对全体同学提出了几点希望，激励大家奋发向上。

可以说，活动的顺利开展离不开各级领导、部门的支持；离不开全体师生的共同努力。今年的“六·一”，孩子们度过了一个愉快的节日，同学们脸上洋溢着灿烂、幸福的笑容。系列活动从研究决策到准备到活动过程，都是以孩子意见为主，体现了“小梦想 大世界”的宗旨，让同学们体验到了成功的快乐，真正做到了快乐是属于孩子们的。

景罕镇中心小学

20xx年6月1日

## 大专毕业总结报告篇三

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从三亚回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅是在业务方面的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运[]20xx年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

## 一. 业务能力方面。

1. 进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。

在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2. 对市场的了解。

不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3. 处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。

因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

## 二. 个人素质能力方面。

1. 诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2. 热情。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长的销售的过程。

### 3、耐心

房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

### 4. 自信心。

这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

### 5、勤快，团结互助。

一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

### 6、认真细心，做事用心。

这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何

人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

## 7、规范自己的工作流程.

在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

看过“房地产个人工作总结”的人还看了：、

## 大专毕业总结报告篇四

时光荏苒，忙碌的20\_年已经过去，我们迎来了崭新的20\_年。回顾去年，在领导的悉心关怀和指导下，在同事的热心帮助下，在自身的不懈努力下，我的各方面能力都有了不小的进步。主要情况汇报如下：

### 一、思想政治方面

坚持以邓小平理论和“三个代表”的重要思想为指导，认真贯彻执行党的决议和有关精神，注重思想政治修养，通过不断学习和实践，树立无产阶级的世界观、人生观和价值观，时刻牢记并努力实践全心全意为人民服务的根本宗旨，不断提高政治理论、思想意识、职业道德、社会公德等方面的觉悟，不断改造自己的主观世界，积极向党组织靠拢，参加单位组织的各种政治学习活动。

### 二、业务方面

20\_年11月1日，创建国家5a级旅游景区动员誓师大会召开，我很荣幸被抽调至创建办工作(兼顾接待科工作)，以下是我



在两个部门的工作情况汇报：

### (一)20\_年接待科个人工作总结

我在接待科主要负责行政接待的摄影工作。经过一年的锻炼，我对这份工作有了更多更深的体会。首先，行政接待摄影用的是单反相机，它的功能很多，对摄像者的技术要求很高，对于不同的环境，需要用不同的模式、角度及微调。其次，行政接待所需要面对的是各省市甚至中央的领导，因此，拍照时一定要严谨，真实，杜绝随意。为此我努力掌握单反相机的各个功能，认真学习单反相机拍摄技巧，虚心向本单位的摄像高手请教，初步掌握了“抢、抓、等”这些技巧。

### (二)20\_年创建办个人工作总结

年才能收集拍摄。第三，我与同事们一起，讨论创建办的工作职责及下一步的计划，为景区创5a献策献力；最后，我认真做好创建办的后勤工作，为同事们服务。

### 三、作风方面

作为一个踏入岗位仅三年的新人，我始终做到遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，老老实实做人，勤勤恳恳做事，时刻严格要求自己，在任何时候都吃苦在前，享乐在后。

## 大专毕业总结报告篇五

2\_年对于公司来说是辉煌的一年，在这一年公司取得了巨大的成绩。我项目部作为公司的一员，同样取得了令人瞩目的成绩。\_楼主体的验收、\_综合楼的即将竣工这些都能足以证明。\_楼建筑面积8474m2□框剪结构，地上十一层，地下二层，

于\_开工。工程在施工过程中，因甲方的多次变更，给项目部带来了多次返工，给施工带来了必须的难度。可是项目部的每一位员工都没有灰心，他们都以更高的热情去对待并认真完成每一项变更工作。工程从起初的六天一层到之后的五天一层，足以说明管理的完善。在施工主体时以往超越同时施工的中铁十四局所承接的\_楼近两层。项目部在保证工程进度的同时还加强了对质量的管理，对于工程中出现的质量问题能够及时、正确的处理。工程在\_主体验收时，顺利经过并到达优良工程标准。在工程质量与进度方面得到了甲方领导的一致好评。

在保证质量与进度的同时，项目部还异常注重对安全生产的管理。项目部定期对工人进行安全教育，对工地的设备定时进行检修，对施工现场隐患部位及时进行防护。\_4年被评为“市级安全礼貌工地”。做到了“安全、质量、进度”的全面完善。\_，建筑面积1601m<sup>2</sup>□框架结构，地上四层，于2\_9月份开工。由于该工程的工期相当紧，任务十分重，项目部所有工作人员日夜施工，在确保进度的同时，没有放松对质量的管理，在主体验收时被评为“优良工程”。工程现已完工，因甲方手续不全，迟迟未交工。所有这些成绩的取得与分公司领导的支持与帮忙是分不开的。

\_公司新的“体系运行程序”颁布实施。经过一体化程序的运行，使公司与分公司之间，分公司与项目部之间，项目部内部之间的管理都得到了很好的完善与协调。

“一体化管理”的25个控制程序从各个方面指导与制完整的记录了工程中所发生工作的每一个环节，能够更好的约我们的工作。“一体化管理”的实施，使我们每一项工作都有了文字性的记录，这些记录是对工程施工过程的真实写照，使我们的工作有据可察。“一体化管理”的实施使工程从质量、安全、环境上都得到了很好的控制。

“一体化管理”的实施，确保了工程质量、降低了安全风险、

保护了自然环境、控制了污染物的排放、节俭了能源资源、保护了员工的健康，实现了公司质量、环境和职业健康安全的目标。

\_年对于\_集团来说是十分具有挑战性的一年。建筑市场不容我们乐观，对天齐来说有喜有忧。这就要求我们天齐这个“大家庭”的每一份子，认真对待每一项工作，并努力的去完成它。只要公司的每一位员工互相配合，心往一处想，劲往一处使，没有什么解决不了的问题。

我相信\_在2\_年会有更多的精品工程奉献给社会，明天会更加完美。

## 大专毕业总结报告篇六

20xx年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了“时间过半，任务过半”，现将我部上半年的工作总结如下。

### 1、供电量

完成供电量亿，同比增长，超出任务指标万。

### 2、线损率

完成全部公用线损率，同比下降个百分点；线损率，同比升高个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点。

### 3、电费回收

上半年应收电费xx万元，实收xx万元，电费回收率；其中冲

减旧欠电费xx万元，占旧欠总额的；上交电费xx万元，实现毛收入xx万元。

#### 4、电价

完成售电单价元千度，比去年同期增长元千度；千度差价元千度，比去年同期增长元千度。

#### 5、平均功率因数

平均功率因数完成，比去年同期上升；平均功率因数完成，比去年同期上升。

#### 1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高

早在年，我局便确定了以供电所的工作为重点的工作思路，供电所工作的好坏直接影响到我局整体经济效益，经营部作为全局九个供电所的主管部室，上半年针对供电所规范化管理主要做了以下几项工作：

(1) 制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

(2) 制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于月份和月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

(3) 针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

(4) 为提高农电工队伍素质，利用天时间分批对全局名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

(5) 按照我局今年开展争创“十佳”活动的工作思路，我部起草制定了《争创“十佳农电工”活动实施方案》，并于月份开始实行。本次活动与以往的“评先创优”等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

(6) 根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

(7) 在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核

实和严肃处理。

## 2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益

营销管理日常工作居多，琐碎繁杂，一丝疏漏便会给全局造成经济损失，因此我部在营销管理方面小心谨慎，从大处着眼、从小处着手，精打细算，一切举措均以提高经济效益为出发点。上半年在正常的抄、核、收工作之外，还做了以下几项工作：

（1）修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

（2）购置抄表器台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外、三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

（3）加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因算费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失万余元。

（4）积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商银行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商银行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。